



2010年7月期 決算説明 (第19期)

日本駐車場開発株式会社



財務トピックス

- 決算ハイライト -連結-
- 営業外損益、および特別損益の内容
- 決算ハイライト -個別(駐車場事業)-
- 駐車場事業 収益モデル別売上高推移
- 駐車場事業 エリア別売上高推移
- 物件数・台数の推移 (マネジメント事業)
- 物件数・台数の推移 (直営事業)
- 販売費及び一般管理費の状況
- 営業利益 増減分析
- バランスシートの改善状況 -連結-



決算ハイライト -連結-

(単位:百万円)

	2010年 7月期	2009年 7月期	増減額	増減率	計画	差額	計画比
売上高	8,664	7,870	+794	+10.1%	9,030	△365	△4.0%
営業利益	1,481	1,258	+223	+17.7%	1,430	+51	+3.6%
経常利益	1,116	1,168	△51	△4.4%	1,353	△236	△17.5%
当期純利益	765	613	+151	+24.7%	670	+95	+14.2%

■ 連結売上高・連結営業利益はともに二桁成長を達成

- ① 駐車場事業：売上高・営業利益は過去最高を更新
- ② スキー場事業：当事業開始より4期目において事業黒字化を達成

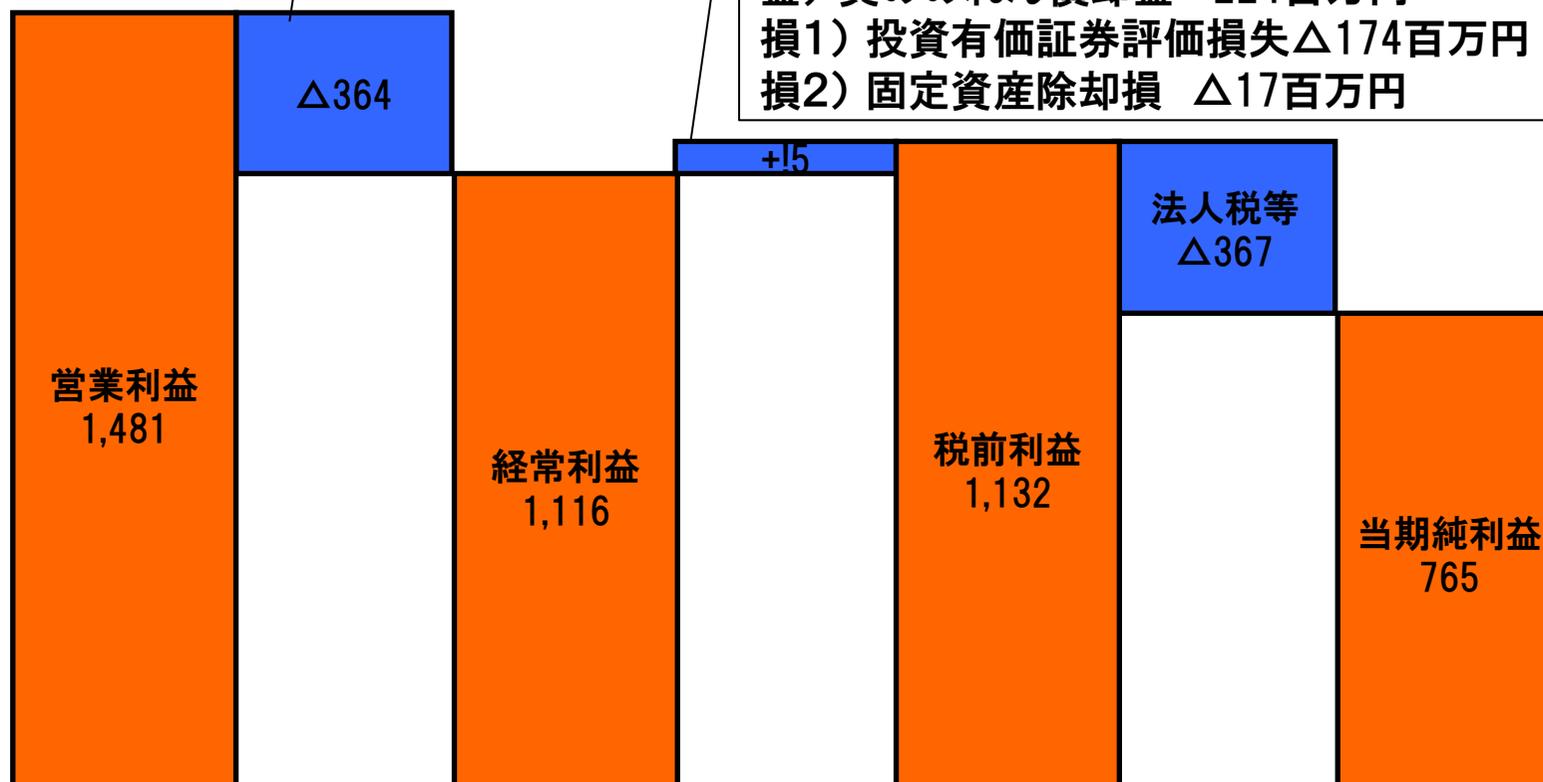
■ 連結当期純利益 25%増 (+151百万円)

- ① 経常利益 △51百万円
- ② 特別損益 前期:△102百万円 ⇒ 当期:+15百万円 118百万円の増加要因
- ③ 法人税等 前期:△451百万円 ⇒ 当期:△367百万円 84百万円の増加要因



営業外損益、および特別損益の内容

(単位:百万円)



営業外項目 △364百万円【主な内訳】

益) 受取配当金 +47百万円・匿名組合投資利益 +50百万円

費) 支払利息 △58百万円・匿名組合投資損失 △378百万円

特別項目 +15百万円【主な内訳】

益) 負ののれん償却益 +224百万円

損1) 投資有価証券評価損失△174百万円

損2) 固定資産除却損 △17百万円

決算ハイライト -個別(駐車場事業)-



(単位:百万円)

	2010年 7月期	2009年 7月期	増減額	増減率	計画	差額	計画比
売上高	7,520	7,341	178	2.4%	7,850	△329	△4.2%
営業利益	1,424	1,266	157	12.5%	1,385	39	+2.9%
経常利益	1,073	1,191	△118	△9.9%	1,325	△251	△19.0%
当期純利益	514	644	△129	△20.1%	652	△137	△21.0%

売上高・営業利益は過去最高

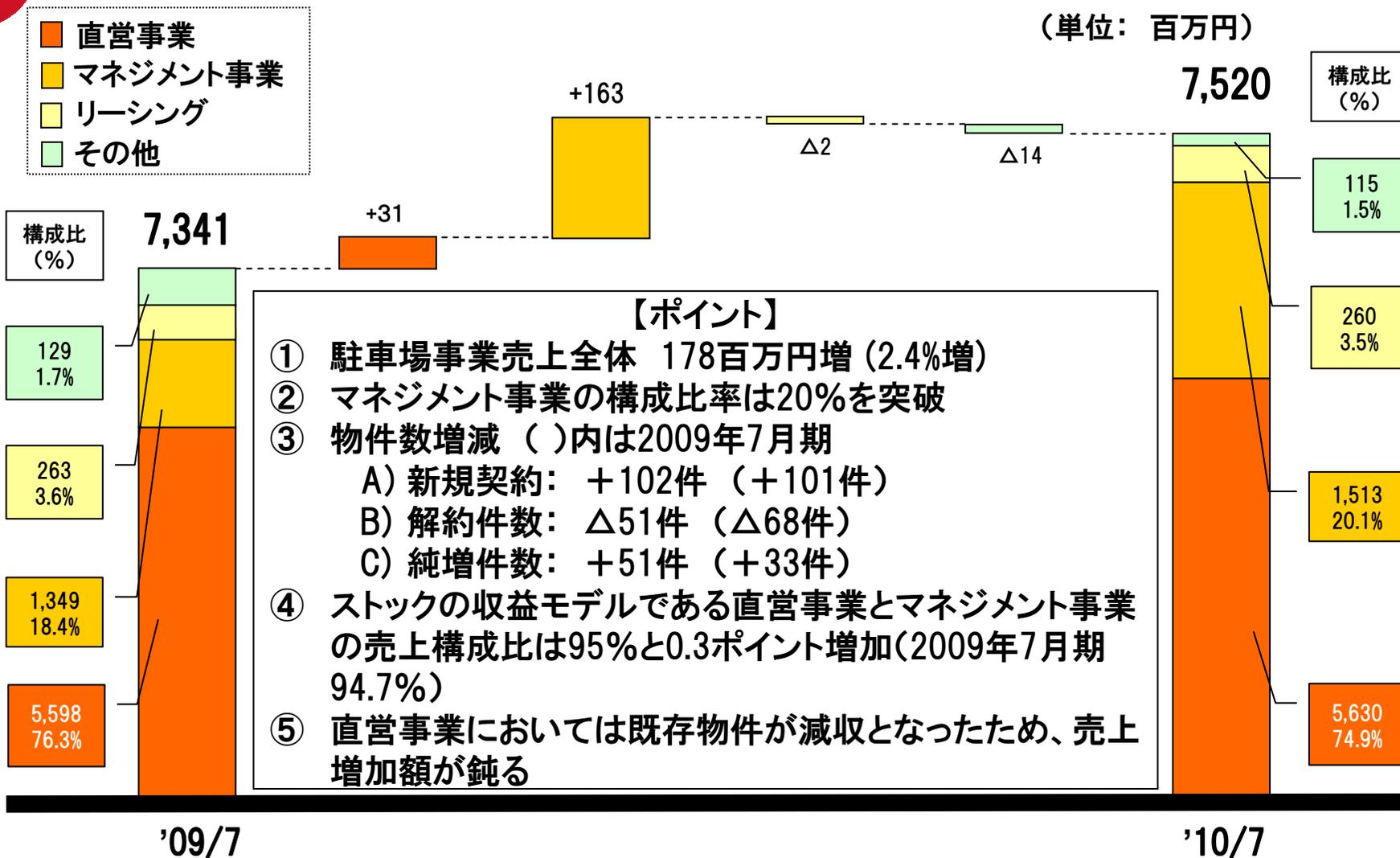
■ 売上高 物件数の増加(51物件純増により687件へ)により増収

■ 営業利益は2桁成長、営業利益率は18.9%(前期17.3%)となり1.6ポイント改善

① 売上高総利益率 1.2ポイント改善 2009年7月期:37.7%⇒ 2010年7月期:38.9%

② 販管費率 0.4ポイント改善 2009年7月期:20.4%⇒ 2010年7月期:20.0%

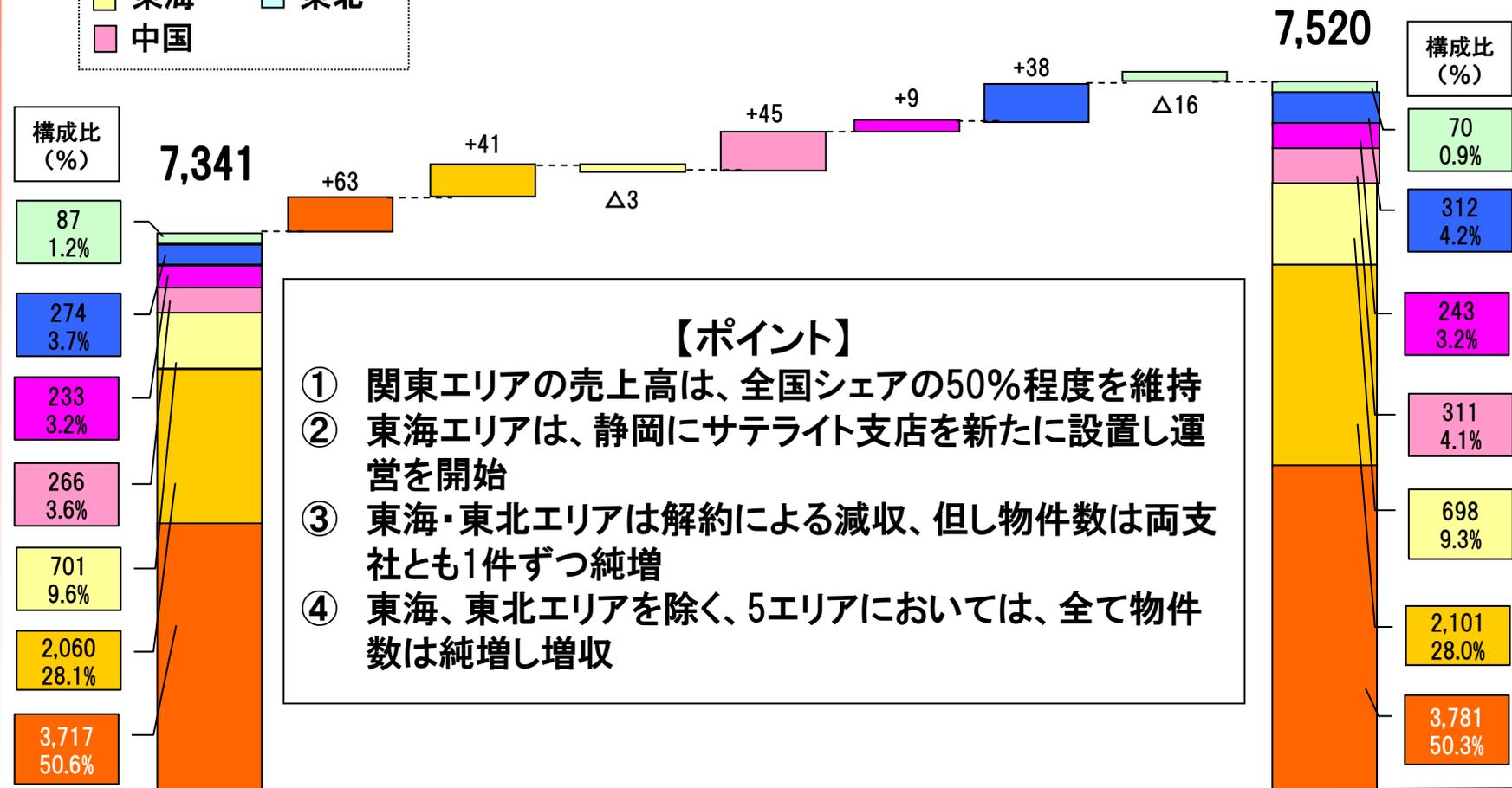
駐車場事業 収益モデル別売上高推移



駐車場事業 エリア別売上高推移



(単位: 百万円)



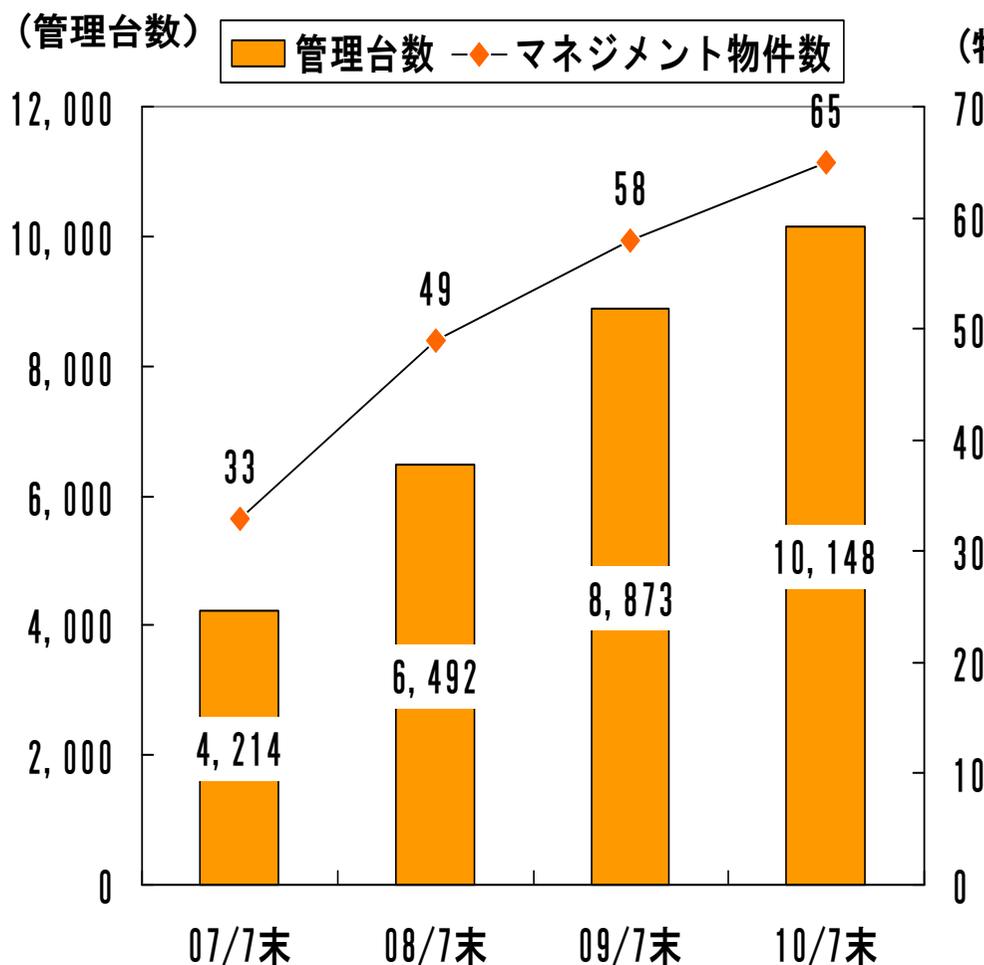
- 【ポイント】**
- ① 関東エリアの売上高は、全国シェアの50%程度を維持
 - ② 東海エリアは、静岡にサテライト支店を新たに設置し運営を開始
 - ③ 東海・東北エリアは解約による減収、但し物件数は両支社とも1件ずつ純増
 - ④ 東海、東北エリアを除く、5エリアにおいては、全て物件数は純増し増収

'09/7

'10/7



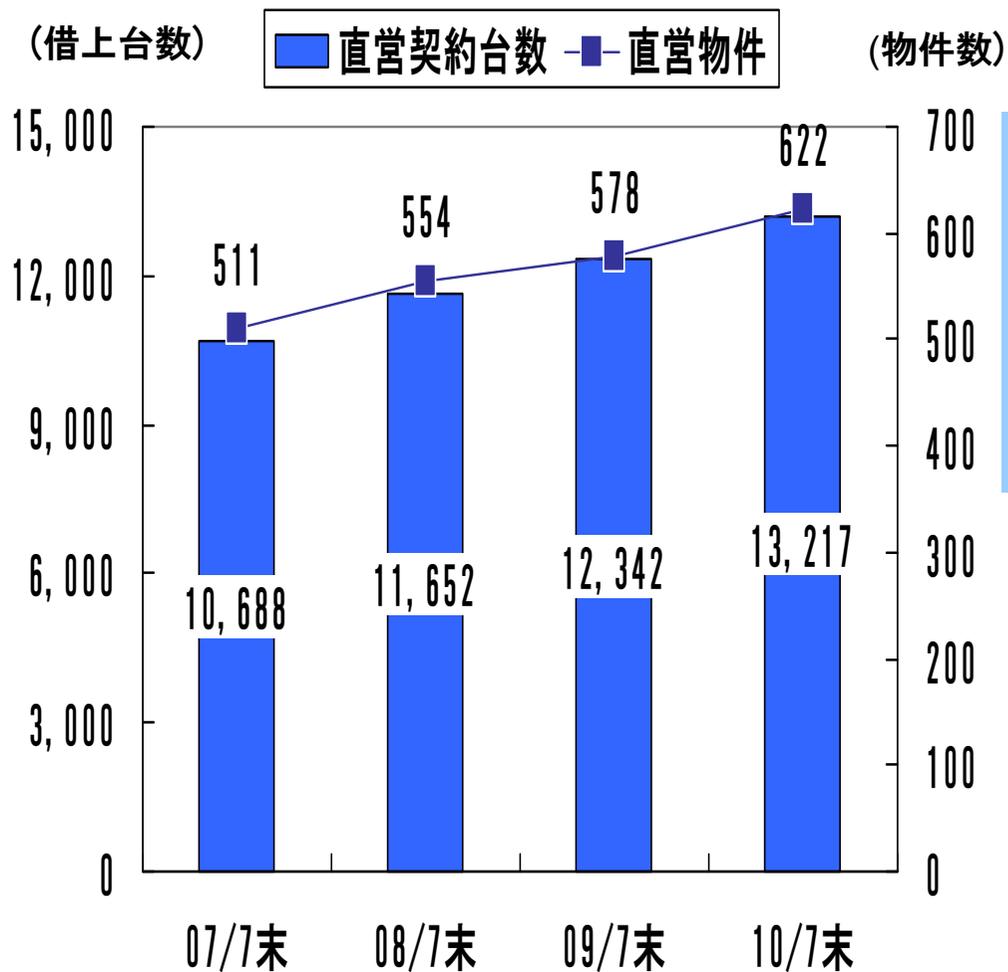
物件数・台数の推移(マネジメント)



- 3期間で物件数は33件から65件
- 管理台数は4,214台から10,148台と2.4倍へ
- 大型物件を受注する機会が増えているため、物件増加と比較し、管理台数の増加率が高い



物件数・台数の推移(直営)



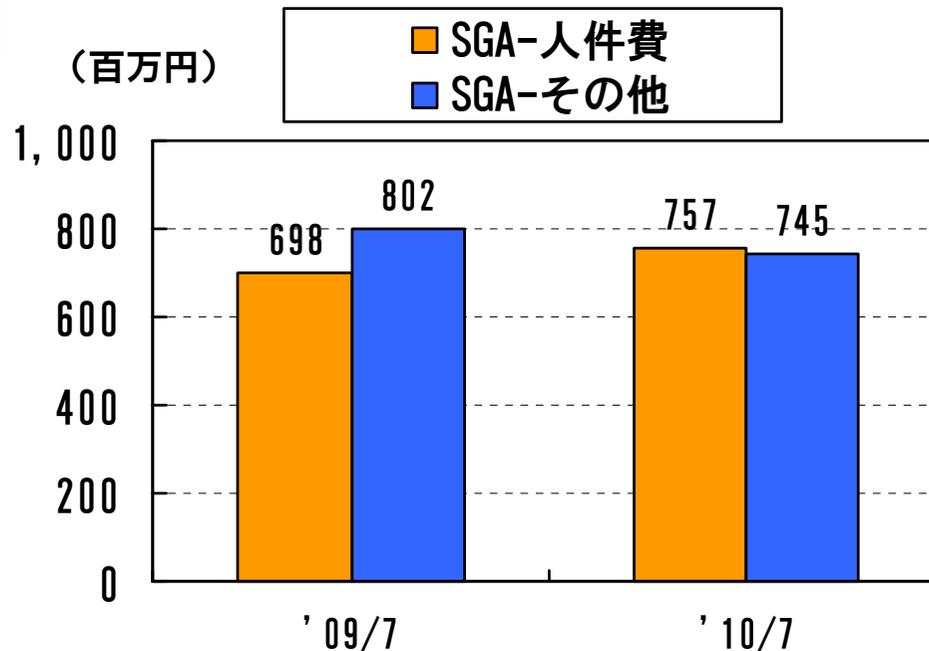
- 3期間では111件、借上台数は2,529台の純増
- 2009年7月期純増件数は24件に対し、2010年7月期増加件数44件
- 当社からの解約が2009年7月期34件に対し、2010年7月期は21件



販売費及び一般管理費の状況

【当期 販管費の取り組み方針】

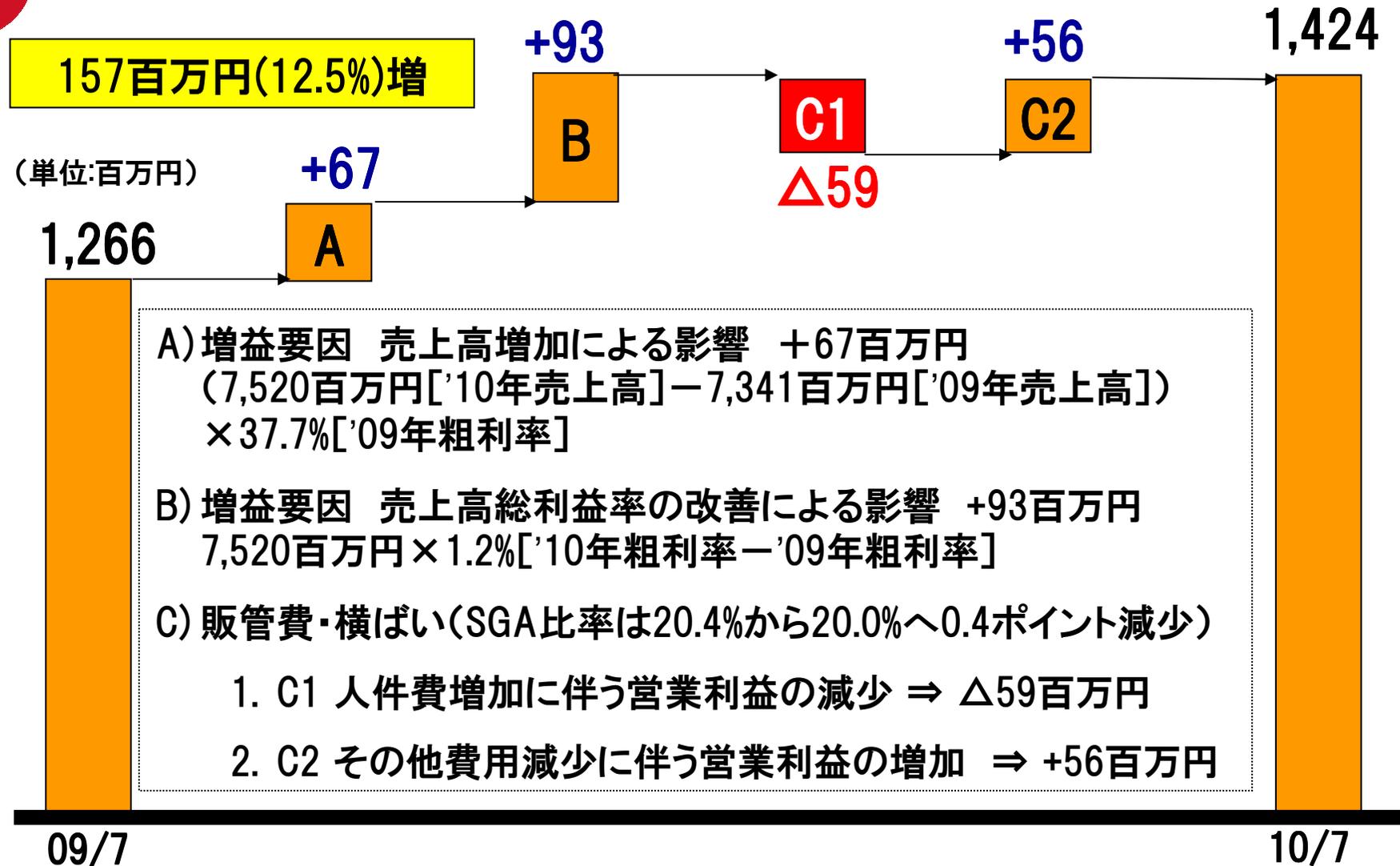
- ① 当社の収益を直接産み出す人件費へ集中
- ② 景況感の変化を活かし、その他のコストは圧縮を徹底



- 1. 全体の販売費及び一般管理は、1,500百万円から1,502百万円(0.2%増)と横ばい
- 2. 人件費は59百万円(8.5%)増加した一方で、他のコストは56百万円(7.1%)削減

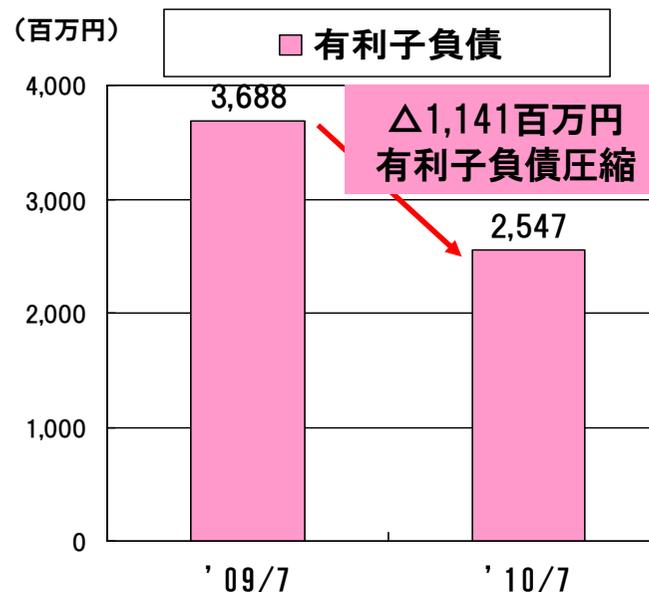
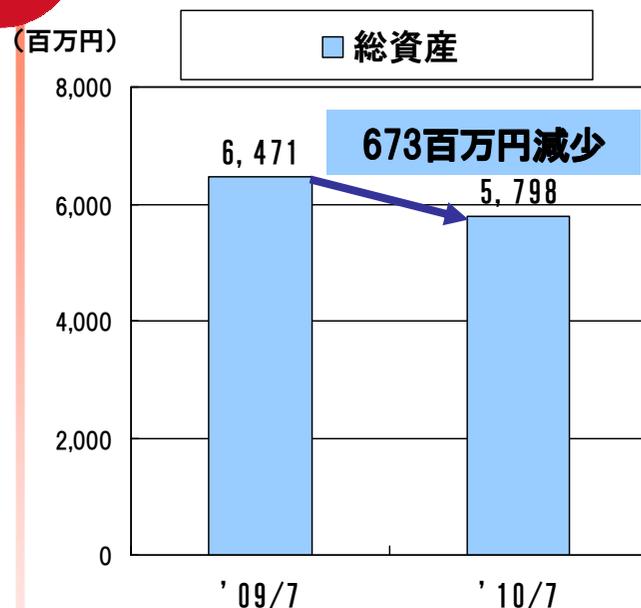


営業利益 増減分析





バランスシートの改善状況 -連結-



(百万円)

OCF	+1,529
ICF	△203
フリーCF	+1,325

【オペレーションCF増加により、フリーCFが増加⇒有利子負債圧縮に注力】

- 事業利益が増加したことに加え、法人税等の支払額が165百万円と今期は少ない(前々期(2008年7月期)に減損を実施した有価証券を前期に売却したことで、2010年7月期に支払う法人税等が減少)ため、フリーキャッシュフロー1,325百万円を創出
- 上記フリーCFより、配当金の支払 678百万円を実施、財務体質の強化に注力した結果、総資産は673百万円、有利子負債は1,141百万円圧縮に成功
⇒自己資本比率は前期末26.1%から29.7%へと改善され、2010年7月期目標水準(30%)へ



駐車場事業

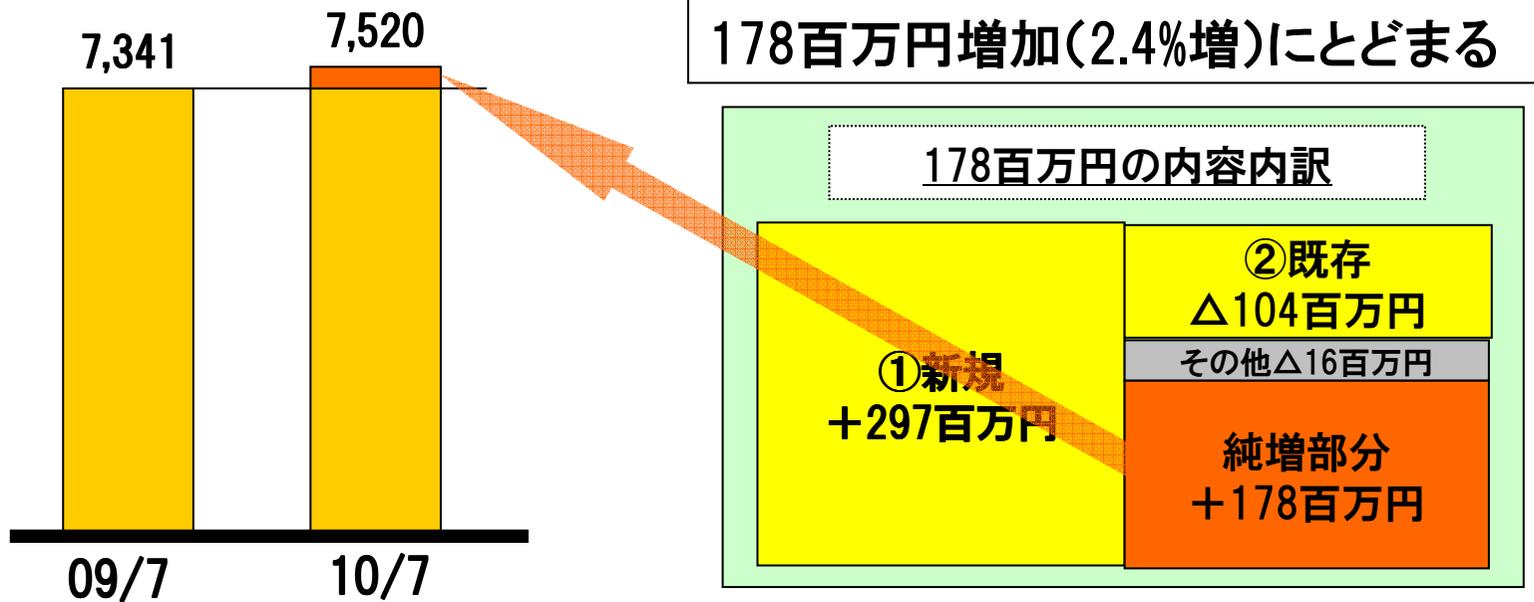


駐車場事業トピックス

- 2010年7月期 売上成長の鈍化要因
- 要因① 物件数増減の状況
- 要因② 既存物件(直営時間貸し)の減収
- 駐車場事業 収益性の回復状況
- 2011年7月期 取組み方針



売上成長の鈍化要因



売上高が伸び悩んだ2つの要因

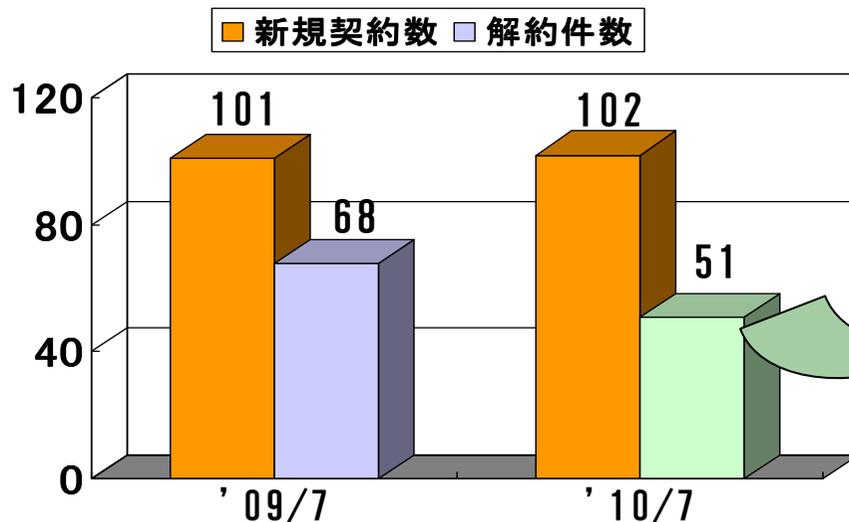
- ① 新規増加額は物件純増数が51件(計画75件の純増)にとどまったため、新規物件による売上増加は297百万円にとどまる
- ② 既存物件の売上高が104百万円減少(時間貸し併用直営物件の影響)



要因① 物件数増減の状況

【2010年7月期増 51件の純増】

新規 102件 解約 Δ 51件



【2010年7月期の全解約数 51物件】

- 51解約の内、21件は当社都合
⇒減車等による収益性の低下が要因
- 30件は通常通りのオーナー都合解約
⇒テナント利用による車室の返還、ビル建替えが要因

【当初計画において、新規110～120件、解約 Δ 30～45件⇒純増75件程度を想定】

- 新規取得は102件(2009年7月期同程度で推移)
⇒既存物件の収益性回復を優先し、下期に注力したものの、計画には届かず
- 解約数は51件と2009年7月期よりは低下したものの、当社からの解約が2010年7月期も21件発生



要因② 既存物件(直営時間貸し)の減収

(単位:百万円)

	2010年7月期既存	2009年7月期	増減	増減率
月極め専用直営物件	2,711	2,698	12	0.5%
時間貸併用直営物件	2,816	2,988	△172	△5.8%
マネジメント	1,316	1,261	54	4.3%
合計	6,843	6,948	△104	△1.5%

既存物件の減収要因 ⇒ 時間貸し併用直営物件の収益低下による影響

- 東京エリア 時間貸し大型物件2009年3月に解約
27百万円の減収要因となるが低収益物件であったため利益面では影響なし
- 大阪エリア 時間貸し単価の低下による減収
但し、人件費の見直し・賃料交渉等により利益面での悪化を防ぐ

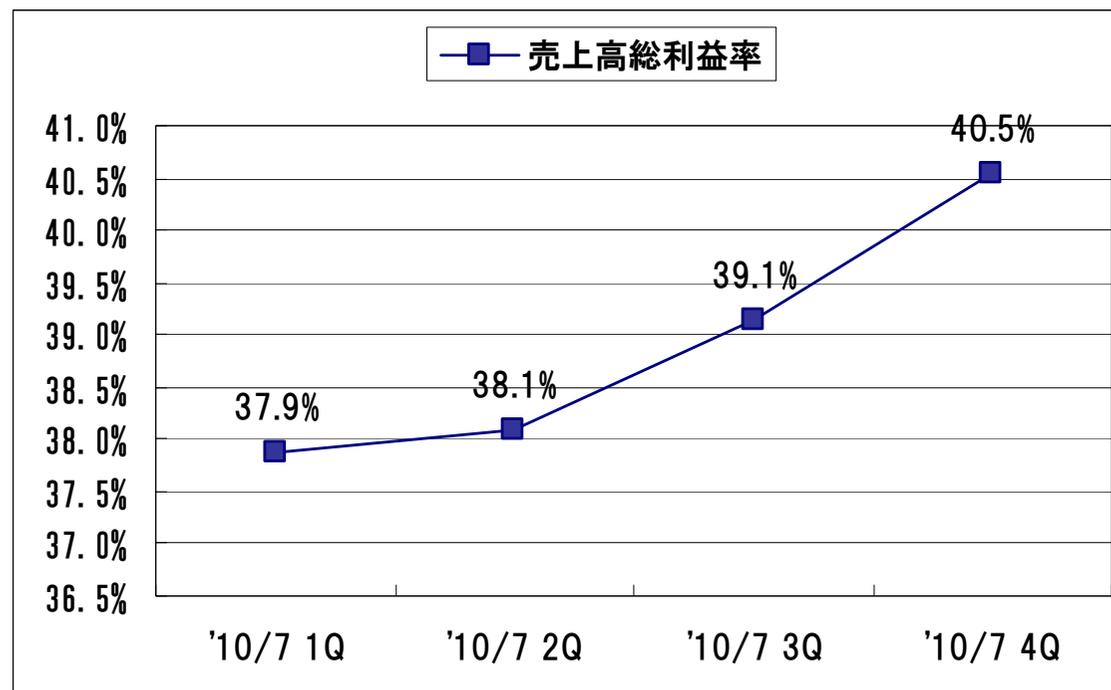
既存の時間画貸し併用物件

172百万円の減収となったものの、
利益面(売上高総利益)では33百万円の減益にとどまる



駐車場事業 収益性の回復状況

駐車場事業の売上高総利益率推移

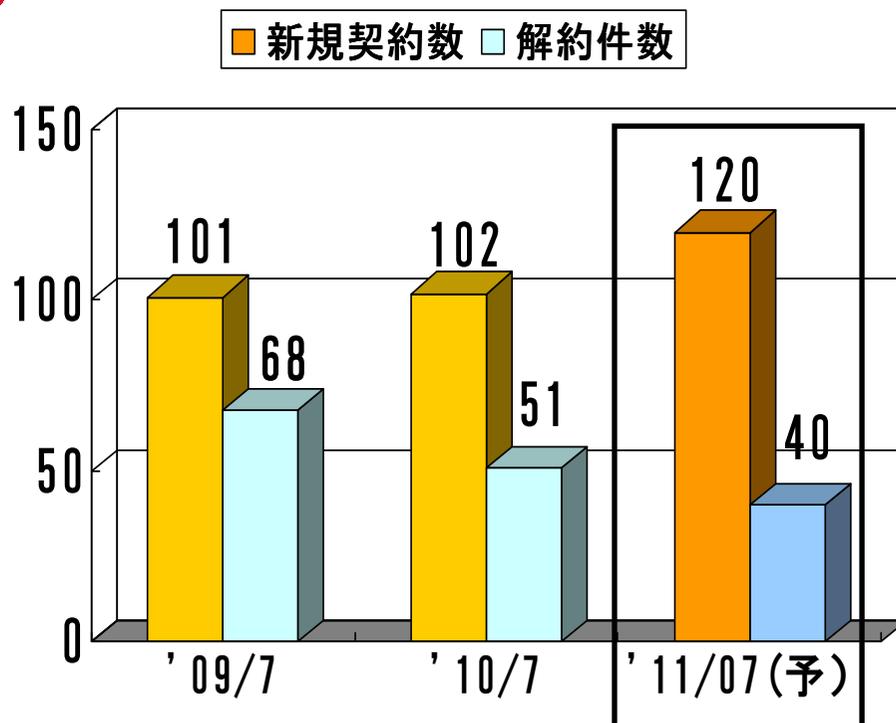


売上高の伸びは低調に推移したものの、筋肉質化により収益性は向上

- 既存月極め改善により新規物件獲得への注力が遅延
⇒月極め物件の契約率(収益性)は向上
- 当社都合解約が21件発生
⇒低収益物件が減少し事業全体の収益率は向上



2011年7月期 取り組み方針



【2011年7月期見込みは 80件程度】

- 前期・当期において、低収益な既存物件の見直しはほぼ終了⇒解約件数は減少見込み
- 新規 100～120件
- 解約 $\Delta 20 \sim \Delta 40$ 件

【新規取得へ注力できる体制の整備終了】

- 特に東京エリアで問題となっていた月極め専用直営物件の契約率回復・営業人員の強化
- 低収益物件の契約見直しが2010年7月期にて一通り終了
⇒2011年7月期は当社都合解約が減少する見通し



2011年7月期 取り組み方針

■ 駐車場

⇒国内は駐車場需給バランスが緩和されていく一方で、中国や東南アジアにおいては、ますます需給が逼迫していく傾向

■ 不動産

⇒当社が運営する都心部エリアにおけるオフィス・商業施設については、今後も暫く空室率の高止まり、賃料低下は継続

[2011年7月期方針]

■ 新規契約の獲得は継続して注力（年間100～120件程度）

■ 運営物件へのカーシェア導入、同不動産内において、駐車場以外の不稼動空間（屋上など）へ展開を模索

⇒ 一物件当たりからの収益最大化・オーナーへの還元を強化

■ アジア諸国への出店を加速

	‘11/7計画	‘10/7実績	増減比
売上高	8,270	7,520	+10.0%
営業利益	1,650	1,424	+15.8%

■ 15%を超える営業利益成長

■ 売上高は、メイン事業である駐車場事業で10%（二桁）成長



スキー場事業



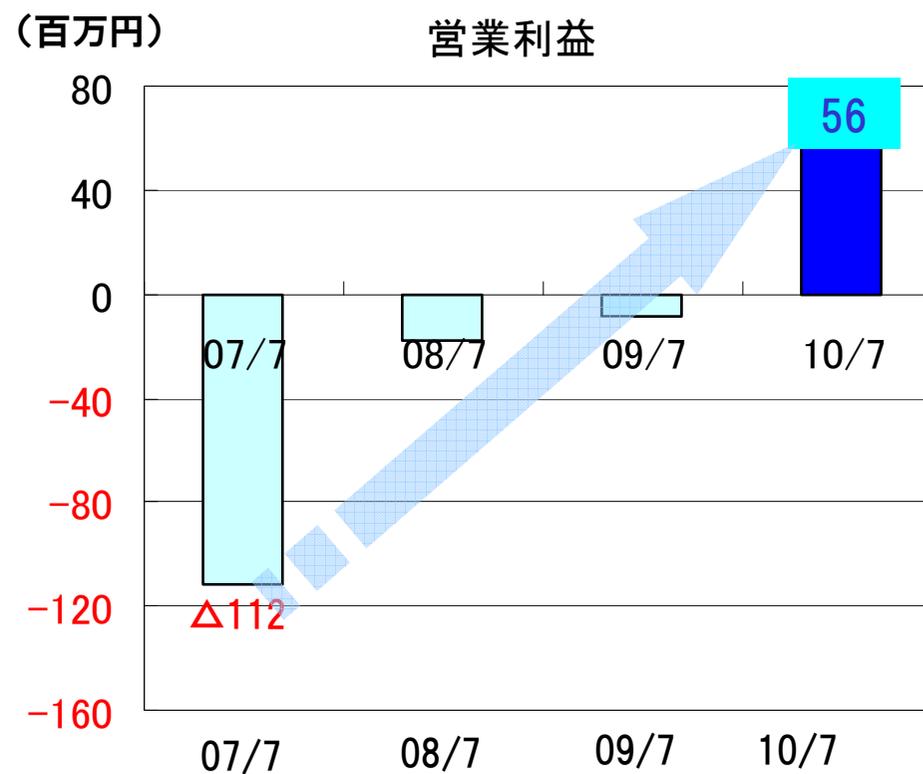
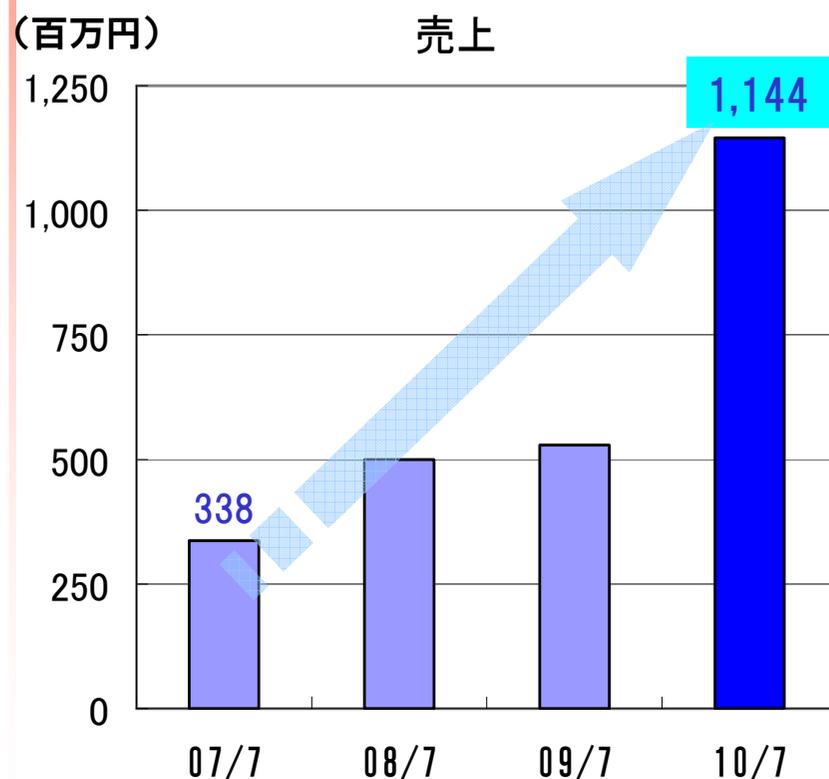
スキー場事業トピックス

- スキー場事業 当期結果
- 鹿島槍スポーツヴィレッジでの取り組み
- 竜王スキーパーク取得による影響
- スキー場事業の運営効率化
- スキー場事業 課題への取り組み

スキー場事業 当期結果



スキー場事業開始から4期目で事業の黒字化を達成
2010年7月期スキー場 事業営業利益は56百万円





鹿島槍スポーツヴィレッジでの取り組み (旧名サンアルピナ鹿島槍)

集客・販売促進活動を実施

- ① イベント開催とPRに注力
- ② ファミリー向けサービスの拡充



- 長野県内や白馬内の周辺スキー場は減少
- 鹿島槍スポーツヴィレッジは3期連続で来場者数が増加

来場者数 (千人)	06-07	07-08		08-09		09-10	
			前年比 (%)		前年比 (%)		前年比 (%)
長野県	7,642	8,153	+6.7	7,623	▲6.5	7,183	▲5.8
白馬エリア	1,728	1,890	+9.4	1,787	▲5.5	1,577	▲11.8
鹿島槍	101	145	+43.9	147	+1.2	164	+11.6



竜王スキーパーク 取得による影響

2009年11月に竜王観光株(現 (株)北志賀竜王)の全株式を取得し、今期より竜王スキーパークの運営を開始

- スキー場事業の収益基盤が安定化
- シーズン券の相互乗り入れや首都圏等での営業活動協力による相乗効果
- リフト整備等の相互補助により外注費を削減

(09-10実績)

	鹿島槍	竜王
来場者数	164千人	271千人
施設規模	総面積: 78ha リフト: 8基 コース数: 22	総面積: 95ha ロープウェイ: 1基・リフト 13基 コース数: 15
ロケーション	長野県大町市 白馬エリア	長野県下高井郡 北志賀エリア

スキー場事業の運営効率化

日本スキー場開発(NSD)のホールディングカンパニー化

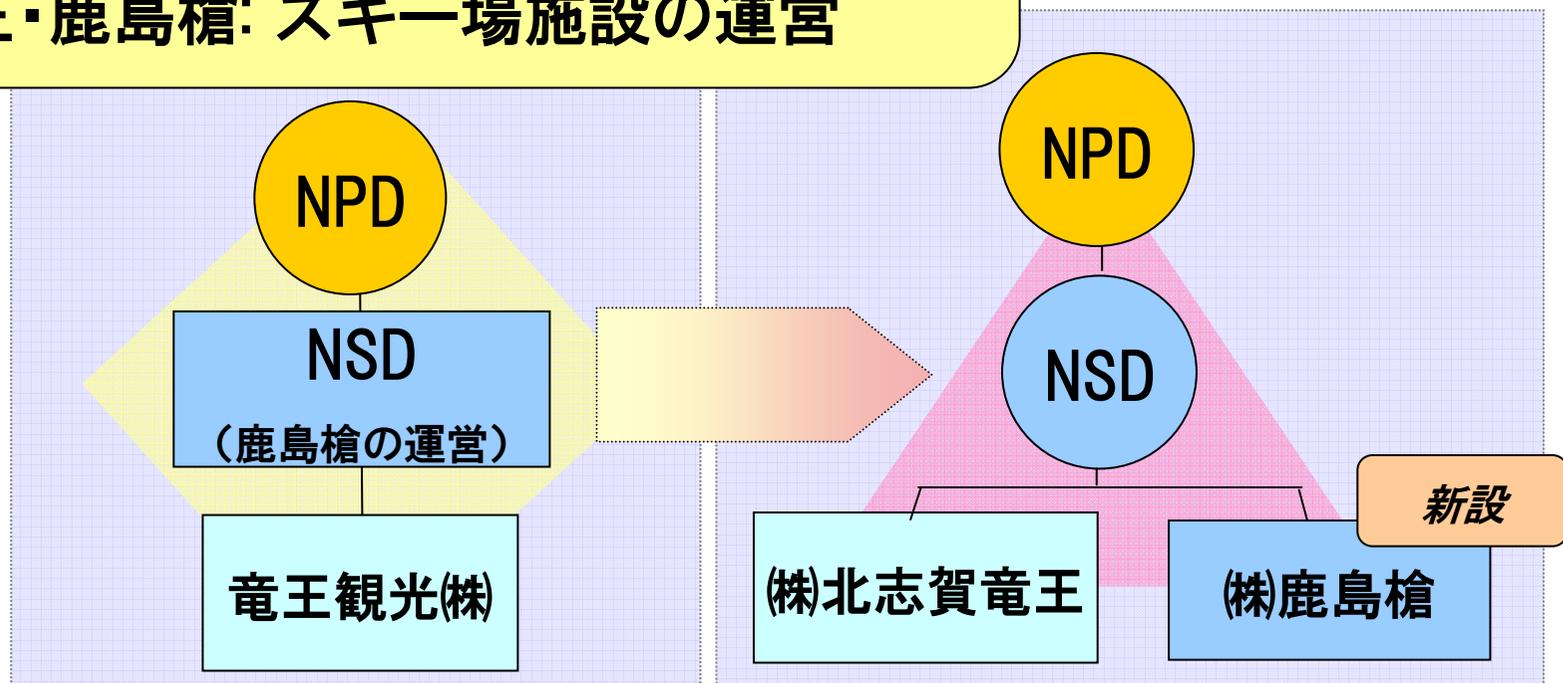


2010年8月2日 株式会社 鹿島槍を新設
(竜王観光は社名は、(株)北志賀竜王へ社名変更)

法人による役割を明確化

NSD: 事業戦略、資金調達

竜王・鹿島槍: スキー場施設の運営



スキー場事業 課題への取組み オールシーズンでの施設有効活用



鹿島槍スポーツヴィレッジではオールシーズン営業を本格化！



春・夏・秋



冬





2011年7月期計画数値

来期計画まとめ



- 営業利益(連結・駐車場事業・スキー場事業)では15%を超える営業利益成長
- 配当予測は1株150円へ増配予定(2010年7月期配当は100円予定)

(単位:百万円)

【連結】	‘11/7計画	‘10/7実績	増減比
売上高	9,470	8,664	+9.3%
営業利益	1,715	1,481	+15.8%
経常利益	1,405	1,116	+25.8%
当期純利益	805	765	+5.2%
【駐車場】	‘11/7計画	‘10/7実績	増減比
売上高	8,270	7,520	+10.0%
営業利益	1,650	1,424	15.8%
【スキー場事業】	‘11/7計画	‘10/7実績	増減比
売上高	1,200	1,144	+4.9%
営業利益	65	56	+15.2%

目標とする経営指標の推移と中期目標達成状況



2009年7月期に提示した経営指標の中期目標に対する進捗は下記の通り

種類	項目	'06/7	'07/7	'08/7	'09/7	中期目標	'10/7実績
収益性	営業利益率	20.3%	13.5%	15.7%	16.0%	25%	17%
	経常利益率	32.9%	19.5%	24.3%	14.8%	25%	13%
健全性	自己資本比率	37.3%	25.3%	25.2%	26.1%	30%	30%
投資指標	ROE	49.5%	30.0%	25.9%	35.0%	40%	45%

2010年7月期における達成状況

- 健全性指標(自己資本比率)、投資指標(ROE)は達成
- 2011年7月期以降、2010年7月期に達成した指標を維持しつつ、営業利益・経常利益率の改善に注力